

No deje que lo engañen

Guía para arrendar un auto

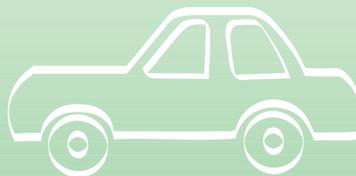


Contenido

Introducción	1
Si está considerando arrendar un vehículo, debe saber ..	2
¿Por qué arrienda la gente?	2
¿Qué es un arrendamiento?	2
¿Con cuanta frecuencia compra un carro nuevo?	3
¿Qué es lo que puede costear?	4
¿Usa y desgasta mucho su carro?	4
Comprenda los efectos del intercambio y la paga de entrada . . .	5
Busque ofertas de arrendamiento subvencionadas por el fabricante	5
Finanzas de pago-balloon	6-8
Si decide que arrendar es una buena idea	9
Conozca el lenguaje de la industria	9

Guía glosario para arrendar un auto 10-22

Vamos a revisar lo básico para comprar un carro	22
Ahora, veamos el arrendamiento	23
Aprenda a calcular la tasa de interés	24
¿Qué clase de seguro necesita?	24
Compra al final del arriendo	25
Requisitos de publicidad para los arrendadores	25
Que puede esperar al final del arriendo	27
Conclusión	28



Introducción

En los años recientes, el número de individuos que prefieren arrendar mejor que comprar sus carros ha aumentado muchísimo. Un porcentaje grande de los residentes de Nueva Jersey, ahora arrienda un vehículo. Desafortunadamente, al mismo tiempo que el número de arriendos ha aumentado, el número de quejas de fraude y decepción ha aumentado también.

El Acta de Protección de Arriendo para el Consumidor de Nueva Jersey (Consumer Protection Licensing Act or “C.P.L.A.”), N.J.S.A. 56:12-60 et seq., estableció lo que son quizás los estándares más fuerte de arrendamiento de vehículos motorizados en la nación. La ley provee más protección a los consumidores de Nueva Jersey requiriendo que los arrendadores revelen información detallada acerca de los términos de sus arriendos.

El 1° de octubre del año 2005, el *New Jersey Streamlined Sales and Use Tax Agreement* (un acuerdo para condensar los impuestos de ventas y los impuestos en otros estados) se puso en efecto. Esta legislación hizo cambios grandes a la Sales and Tax Use Law de Nueva Jersey (Ley de Impuesto de Venta y Uso de Nueva Jersey) y ha cambiado la fórmula para calcular el impuesto en el arriendo de carros.

Además, la Junta de Gobernadores del Sistema Federal de Reserva (Board of Governors of the Federal Reserve System) ha cambiado la ley federal de arrendamiento. La ley federal que se puso en efecto el 1° de enero del 1998, incorpora muchos de los conceptos que se encuentran en la C.P.L.A. de Nueva Jersey.

La C.P.L.A. requiere que la División de Asuntos del Consumidor (“la División”) eduque a los consumidores acerca de los arriendos. Como parte de su obligación bajo la ley, la División ha preparado este folleto. Con la ayuda de este folleto, “No deje que lo engañen. Guía para arrendar un auto” usted puede determinar cual es lo mejor para usted: comprar o arrendar. Y si usted decide arrendar, asegurarse que va a obtener el mejor contrato posible.

Si está considerando arrendar un vehículo, debe saber que...

El derecho más importante que tiene como arrendatario es poder negociar sin engaños. Sin embargo, usted debe realizar que tiene el derecho de recibir información importante de una manera cierta, incluyendo los términos fundamentales y las condiciones que serán parte de su arriendo, sin estar presionado para comprar, o tolerar lenguaje confuso y misterioso. El C.P.L.A. y el Acta de Fraude para el Consumidor (Consumer Fraud Act o C.F.A.), N.J.S.A. 56:8-1 et seq., incorporan estos derechos para los consumidores de Nueva Jersey en la ley.

¿Por qué arrienda la gente?

Lo atractivo del arriendo es el pago mensual. Los consumidores con frecuencia se dan cuenta que pueden arrendar carros a pagos mensuales más bajos que los que tendrían que pagar si compraran el carro. Los anuncios de “no pago de entrada,” “bajos pagos mensuales” y “más por su dinero,” son naturalmente muy incitantes.

El Departamento de Comercio de los EE.UU (United States Department of Commerce) reporta que el promedio de precio de un carro es aproximadamente \$23,049 dólares. Como resultado, más consumidores están arrendando como una alternativa a comprar carros nuevos.

Pero antes de decidir y arrendar ese carro deportivo de lujo o una furgoneta de todoterreno (SUV) hágase dos preguntas básicas:

- 1) ¿Será más barato al final arrendar o comprar el vehículo? y si arriendo
- 2) ¿Cómo puedo obtener el mejor acuerdo?

¿Qué es un arrendamiento?

Un arrendamiento es básicamente un alquiler de largo tiempo - más de 120 días - en los que un individuo maneja un carro que pertenece a otro. Usted está pagando por el derecho de manejar el vehículo y está pagando por el valor del carro mientras maneja.

Cuando el arriendo se termine, usted debe devolver el vehículo a no ser que tenga la opción de comprarlo.

Antes de firmar un contrato de arriendo, tome tiempo para revisarlo cuidadosamente. Escriba todas las preguntas que le vengan a la mente cuando lo esté revisando, y asegúrese de preguntarle al agente todo lo que crea necesario. Antes de firmar el contrato esté cierto que comprende todas las respuestas. También obtenga todo por escrito. Por ejemplo, si le dicen que puede retornar el auto antes de tiempo sin tener que pagar extra, no tome la palabra del agente de ventas. Obténgalo por escrito, como una adicción a su arriendo, firmado por el concesionario o por la compañía de arrendamiento, no en un papel blanco con la firma del agente. Generalmente si no está en un contrato formal, no es obligatorio.

Bajo el C.P.L.A., usted tiene un día de periodo de reflexión para revisar el contrato. Esta provisión nueva le permite que lleve el contrato sin firmar a su casa para revisar las cifras y para determinar si ese acuerdo es bueno para usted. No hacerlo puede ser costoso.

Un arrendador puede sugerirle que renuncie a su derecho de revisar el contrato; sin embargo, usted no debe hacerlo. En efecto, usted debe pensarlo bastante bien antes de hacerlo. Recuerde, hay muy pocas ofertas que son tan buenas que no van a estar allí 24 horas después. El arrendador tiene que enseñarle un aviso que debe decir: ME HAN AVISADO QUE BAJO EL ACTA DE PROTECCIÓN DE ARRIENDO PARA EL CONSUMIDOR DE NUEVA JERSEY N.J.S.A. 56:12-60 et seq., TENGO EL DERECHO DE REVISAR EL CONTRATO POR UN DÍA DE NEGOCIOS DE 24 HORAS ANTES DE FIRMARLO. HE DECIDIDO RENUNCIAR AL DERECHO Y FIRMAR EL ARRENDAMIENTO AHORA. Además, hay un formulario proveído por la División de Asuntos del Consumidor que contiene los factores necesarios que hay que revelar en un arriendo.

¿Con cuanta frecuencia compra un carro nuevo?

Si usted considera comprar en vez de arrendar, debe preguntarse por cuanto tiempo usted planea quedarse con el vehículo. Un consumidor compra un vehículo nuevo por un promedio de cada

cuatro años. Si usted es uno de esos consumidores que cambia su auto cada dos o tres años, un buen acuerdo de arriendo puede ser mejor para usted. Si usted se queda con el carro por un periodo largo de tiempo, comprar un carro puede ser mejor. De más tiempo que usted maneje un carro en el cual no tiene pagos, de más bajo el promedio de su costo mensual será.

Por ejemplo: Un carro marcado por venta de \$20,000 dólares y financiando los \$20,000 dólares costará \$555.56 por mes durante 36 meses, \$416.67 por mes durante 48 meses o \$333.33 por mes durante 60 meses, más costo de interés. Cuando arrienda el mismo carro, los pagos mensuales fijos son de una cantidad menor porque usted no está pagando por el precio total de venta del carro y hay un valor residual que usted no paga-cualquiera que sea el tiempo del arriendo.

Otra consideración es importante. A un punto, el dueño del carro no tiene que hacer pagos y lo maneja “gratis”. Cuando él o ella va a comprar o arrendar otro vehículo, él o ella tiene un vehículo el cual está pagado por completo y es una ventaja para cambio, ya decida comprar o arrendar. En contraste, cuando un consumidor devuelve el carro arrendado, él o ella no tiene nada que cambiar para rebajar el costo de un arriendo nuevo o compra.

¿Qué es lo que puede costear?

A muchos consumidores les atrae las ofertas de los anuncios de bajos pagos mensuales de arrendamiento. Aunque a todos nos gustan los precios bajos, puede ser que hayan otros costos adicionales menos evidentes asociados con el arrendamiento. Al final, estos gastos pueden costarle más que comprar el carro. Los arrendatarios cargan un número de costos al principio y al final del arrendamiento lo cual puede ser que no ocurra cuando compra un vehículo. Estos cargos se añaden al precio y puede ser que hagan esa “buena” oferta menos atractiva.

¿Desgasta mucho su carro?

Si usted desgasta mucho su carro, quizás arrendar NO es para

usted. Los arrendatarios generalmente cargan por “exceso de desgaste y deterioro” La C.P.L.A. lo ayuda a aclarar lo que esta frase significa, pero si su carro está arañado o abollado, usted puede esperar cargos adicionales al final de su arriendo. Estos reparos que tiene que hacer los tiene que pagar de su bolsillo.

Comprenda los efectos de cambios y pagos de entrada.

Lo importante es recordar que cualquier dinero que usted dé de entrada en su arrendamiento o cualquier vehículo que usted ha usado de intercambio para reducir sus pagos mensuales es dinero que usted no tiene, y dinero que no recogerá al final del arrendamiento. Mientras que usted puede rebajar los pagos mensuales, no tendrá ese dinero para comprar otro carro al final del arriendo. Tampoco tendrá un carro para intercambio. Al final del arriendo, ya sea que no haya puesto dinero de entrada o haya puesto varios miles de dólares, la compañía de arrendamiento le cargará la misma cantidad de dinero por el vehículo si decide comprarlo. Lo único que obtiene con un pago de entrada o un intercambio es bajar sus pagos mensuales y reducir la cantidad que tiene que pagar de impuestos.

Busque por ofertas de arrendamiento subvencionadas por el fabricante.

Para hacer el arrendamiento más atractivo a los consumidores, los fabricantes de autos pueden ajustar el valor residual (véase la página 14) o bajar los cargos de financiamiento en el vehículo que se está arrendando. Haciendo esto les permite ofrecer arriendos a través de sus compañías a factores de dinero más bajos (véase pag. 13) que los ofrecidos por los bancos. Los fabricantes se han dado cuenta que los consumidores que arriendan de ellos vuelven a hacer más negocios que los que compran vehículos. La ganancia del concesionario es la diferencia de precio que el concesionario paga por el vehículo y el precio por el cual el concesionario vende el vehículo a la compañía de arrendamiento, así como también contratos de servicio, alarmas, y protectores para prevenir corrosión.

Finanza con pago “balloon”.

Una forma de financiar un auto, que es semejante a un arrendamiento, y que ha ganado en popularidad, es finanza con “nota-balóm”. Está estructurada como un arrendamiento ya que el consumidor hace pagos en el vehículo por el término del contrato (generalmente un término de 24, 36 o 48 meses). Al final del contrato queda un balance o cantidad de resto la “nota-balóm”.

La cantidad “balloon” es el valor que la institución de finanzas determina que el vehículo será valorado a ese tiempo. Esto es por lo general varios miles de dólares. Este valor es el que se espera del valor del mercado, el cual es normalmente determinado usando una guía de residuo de la misma manera que el valor residual de un arrendamiento es computado. Así que el consumidor solamente paga la cantidad por la desvalorización del vehículo durante el término del contrato. Una diferencia entre el financiamiento de nota-balóm y el arrendamiento es que el vehículo pertenece al consumidor y no a la compañía de arrendamiento. Esto se considera una transacción de finanzas así que las regularizaciones del arrendamiento no se aplican; sin embargo las regularizaciones de finanzas sí. Otra cosa que hay que considerar es que, en una transacción de nota-balóm, el consumidor paga los impuestos de venta en el precio total del vehículo. En el arrendamiento, sólo se paga el impuesto en la cantidad de pagos y otros artículos sujetos a impuestos y que el consumidor compra separadamente. Sin embargo, al principio no se paga el impuesto del valor residual. Pero si el consumidor desea retener el vehículo al final del pago del contrato en un acuerdo de nota-balóm el consumidor no tiene que pagar impuestos adicionales, pero en un vehículo arrendado tiene que pagar impuestos en el valor residual si desea comprar el vehículo al final del arrendamiento.

Como la cantidad pagada en 48 meses (o cualquier otro término) en un vehículo financiado con una nota-balóm es significativamente menos que la que está en un contrato de venta a plazos donde todo el vehículo se paga al final del contrato, muchos consumidores encuentran una ventaja financiar de esta manera. Cuando los consumidores quieren determinar que es lo mejor para ellos, estos

deben mirar todos los aspectos de todas las opciones y escoger lo que creen que les puede servir mejor.

Los consumidores también tienen que considerar cuidadosamente cada detalle del acuerdo del arrendamiento, como el número de millas que manejarán, así como ser responsable por cualquier desgaste y deterioro cuando tengan que devolver el vehículo.

Además, una ley federal (firmada en el verano del año 2005) ha eliminado la responsabilidad vicaria de las compañías de arrendamiento, lo que puede reducir los incentivos de financiamiento de nota-balóm. Por consiguiente pueda ser que haya más estimulación y bajos intereses para los arrendatarios, haciendo la financiación de nota-balóm menos atractiva a los consumidores.

Al final de su contrato con una nota-balóm, puede tener en la mayoría de los casos, varias opciones. Puede pagar la cuota final de balloon y quedarse con el vehículo, refinanciar la nota-balóm en pagos iguales y quedarse con el vehículo, o devolverlo a la institución de finanzas y pagar lo que sea determinado. Tenga en cuenta que el contrato usualmente requiere una limitación en las millas y condiciones para calificar como lo piden en un arrendamiento.

Una de sus primeras consideraciones debería ser una vez que ha decidido que vehículo quiere enterarse de todos los particulares de los diferentes planes de finanzas y arrendamientos y escoger el mejor para usted. Si no está seguro si quiere arrendar o comprar con una nota-balóm, usted puede preguntarle al concesionario que compute cada plan en el mismo vehículo con la misma cantidad de entrega. Teniéndolo todo en cuenta, los pagos en la nota-balóm serán un poco más altos debido a los intereses pagados por adelantado. Sin embargo, esto no siempre es el caso porque los incentivos en el acuerdo de una nota-balóm pueden ser diferentes de los incentivos en el plan de arrendamiento. Es importante que el concesionario le explique todos los aspectos del programa.

Es importante que el concesionario le explique todo, y que usted entienda que es una nota- balloon, y que el vehículo no estará completamente pagado al final del contrato. Usted tiene que comprender completamente todas sus opciones. Es también crítico que usted lea y comprenda el contrato y todos los papeles relacionados antes de firmarlos.

Financiar a través de una nota-balloon se hace generalmente por compañías cautivas (fabricantes) financieras como GMAC, Ford Motor Credit, Chrysler Credit, etc. Algunos bancos grandes como Chase también pueden ofrecer este plan. GMAC lo llama “Smart Buy” (“Compra Inteligente”) y tiene una cláusula adicional que debe firmarse además del contrato. El contrato de Ford se llama “Simple Interest Balloon Contract” (“Contrato Sencillo de Interés de Balloon”) y DaimlerChrysler lo llama “Fix Value” (“Valor Fijado”) Tenga cuidado porque en algunos contratos de la única manera que usted puede saber que es un contrato con una nota-balón es leyéndolo cuidadosamente, especialmente en la sección que indica el número de pagos y la cantidad de cada pago. En ese lugar el contrato enseñará un pago adicional con la cantidad grande de balloon.

Esto es una manera más de obtener un vehículo, pero acuérdesse que es usted el que tiene que decidir que es lo mejor para usted. Si usted no se encuentra bien con la manera que el concesionario está explicando las cosas o contestando a sus preguntas, usted no tiene que arrendar o comprar el vehículo.

Está bien decirle al concesionario que usted necesita más tiempo para investigar o para pensar acerca si un financiamiento de nota-balón es la opción para usted. Además, cualquier término diferente o arreglo debe estar anotado en el contrato y si no está allí, tiene que estar en una forma separada con el rubro del concesionario y ésta debe estar firmada por el encargado del concesionario, y no solamente por el agente de ventas. Obtener un vehículo tiene que ser una experiencia agradable, y recuerde que si una oferta parece demasiado buena para ser verdad, seguramente no es verdad.

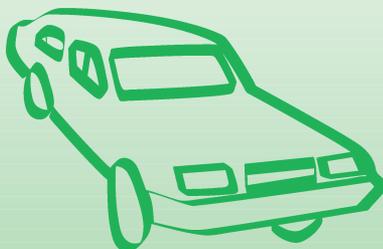


Si decide que arrendar es una buena idea

Usted se ha hecho todas las preguntas apropiadas y las respuestas han terminado en la misma conclusión: usted quiere arrendar. Lo primero es: “¿cómo el arrendatario calcula la cuota mensual?” Lo segundo: “¿puedo obtener una tasa de interés mensual más barata?” usted no puede contestar la segunda pregunta si no sabe contestar a la primera. Una vez que comprenda como el arrendatario calcula la tasa mensual, usted puede negociar con el arrendatario en un nivel igual.

Conozca el lenguaje de la industria

El primer paso es comprender los términos claves del arriendo. Muchos de los términos de un arriendo tienen un significado especial-particularmente las palabras claves. Antes de negociar su arriendo, usted debe aprender estas definiciones especiales. Usted puede saber términos como “down payment” (pago de entrada) y “MSRP” Manufacturer’s Suggested Retail Price (Precio de Venta Sugerido por el Fabricante), pero puede ser que no esté familiarizado con “cap cost” (costo tope) y “gap coverage” (cobertura de disparidad). Una vez que ha aprendido los términos usados por los arrendatarios, usted estará mejor preparado para negociar su arriendo. El glosario siguiente lo ayudará a hacerse familiar con los términos usados en un arrendamiento, y como resultado, lo ayudará a prepararse mejor para negociar su arriendo.



Guía glosario para arrendar un auto



Adjusted Capitalized Cost -Coste Capitalizado Ajustado

Esta es la cantidad usada para calcular sus cuotas básicas mensuales. Es el Gross Capitalized Cost (Costo Capitalizado Bruto) menos cualquier Capitalized Cost Reduction (Costo Capitalizado de Reducción).

“After-Sell” Items- Artículos “Después de la Venta”

Esto es cualquier artículo o servicio vendido al consumidor por el concesionario el cual no está incluido como estándar en el vehículo. Estas adiciones pueden ser artículos como un CD, sistemas de alarmas, seguros de vida e incapacidad, extender los servicios de contratos, protectores anticorrosivos, etc.

Administrative Fee-Pago de Administración

Este término también se refiere a un cargo del banco o costo de adquisición. Esto es un cargo que la compañía de arrendamiento pide por los trámites de la aplicación del consumidor. Está generalmente incorporado en el Gross Capitalized Cost (Costo Capitalizado Bruto). Esta cantidad, sin embargo, se puede pagar de adelantado como un cargo separado.

Capitalized Cost, Cap Cost o Gross Capitalized Cost- Costo Capitalizado, Costo Tope o Costo Capitalizado Bruto

Esto es lo equivalente al precio que va a pagar en realidad por el vehículo. Este es el punto donde se empieza a calcular los costos del arrendamiento e incluye el valor monetario del auto además de cualquier cargo adicional como:

- ▶ contrato de servicio;
- ▶ artículos extras como un CD player, sistema de alarma, protectores anticorrosivos, etc.; y
- ▶ cualquier balance de pago antes del intercambio del auto.

Usted tiene la opción de que le provean con una lista separada de los artículos incluidos en este costo si no están ya listados en

el contrato. También incluido es el 7% de Use Tax de Nueva Jersey el cual después del 1º de octubre del año 2005, será calculado de una manera diferente que fue en el pasado.

Capitalized Cost Reduction-Reducción del Costo Capitalizado

Esto es semejante a un pago de entrada. Esto puede incluir cantidades pagadas en efectivo, crédito, rebate y /o lo asignado al intercambio del auto. Como esto reduce los pagos de renta mensual, esto está sujeto a impuestos, excepto por lo asignado por el intercambio, lo cual no está. Esto es un modo de reducir los pagos mensuales y por eso no es dinero que usted recibirá al final del arriendo. Usted está básicamente pagando parte de los pagos mensuales en un pago grande, y de esa manera reduce la cantidad debida cada mes.

Car Lease-Renta de Auto

Esto es una forma de alquilar un auto por un periodo de tiempo largo (más de 120 días) de acuerdo con la ley de Nueva Jersey. El vehículo por lo general se arrienda en un concesionario. El vehículo y el arrendamiento luego son comprados por una compañía de arrendamiento. Los términos del arriendo se ponen en un contrato escrito. Hay dos clases de arriendos: closed-end lease (arrendamiento cerrado) y open-end lease (arrendamiento abierto)

Close-End or “Walk-Away” Lease-(Arrendamiento Cerrado)

Esto quiere decir un arriendo donde el arrendatario devuelve el auto sin que deba ningún dinero al final del término del arriendo excepto por las millas extras, y el desgaste y deterioro del auto. “Open-End Lease” (Arrendamiento Abierto) es el otro tipo de arrendamiento y es la otra clase de arriendo y se define aquí en este glosario. (Véase la página 14 por la definición de “open-end lease”)

Depreciation-Depreciación

Es el valor que el vehículo pierde durante el tiempo del arrendamiento. Es la diferencia entre el costo capitalizado del vehículo y el valor del vehículo al final del arriendo (residual value) o el valor residual.

Disposition Fee - Pago de Disposición

Es muy importante que los consumidores comprendan esto antes de firmar el contrato de alquiler. Un “pago de disposición” también se define como pago de acondicionamiento, pago final del término o pago de liquidación. Es un cargo, generalmente de no más de \$500 dólares, que debe pagarse cuando el contrato se termine. Si el consumidor ha puesto un depósito de garantía, el pago de disposición se puede sustraer de éste y se le mandará al consumidor el balance restante, si alguno queda.

Down Payment- Pago de Entrada

Véase: “Reducción del Costo Capitalizado” (Capitalized Cost Reduction)

Early Termination- Terminación Anticipada

Hay dos modos sencillos para obtener la terminación anticipada de un arriendo. Esto se puede hacer pagando la cantidad restante del arriendo y devolviendo el carro a la compañía de arrendamiento, o mandando por correo el resto de los pagos del arriendo así como el pago por el precio de compra si decide comprar el vehículo.

Puede tratar de negociar una reducción de la renta que no ha usado cuando termine su arriendo antes de tiempo. Lea el contrato cuidadosamente para entender como los cargos de la terminación anticipada serán calculados. Recuerde, dependiendo del contrato, si no cumple con el arriendo, los cargos pueden ser sustancialmente más.

Excess Mileage Charge- Cargo por Exceso de Millas

Algunos arriendos cargan de 10 a 30 centavos por cualquier milla extra de la cantidad acordada en el contrato. Por ejemplo: .20 x 10,000 millas más de la cantidad de millas permitidas son = \$2,000 dólares que tiene que pagar al final del arriendo. Chequee “cargo por milla” escrito en el contrato y sea realista acerca de las millas que usará antes de firmarlo. El contrato permite un número estándar de millas, pero usted tiene la opción de comprar millas adicionales. Puede considerar poner las millas que usted espera usar ya que costará menos dinero negociar por millas adicionales antes de firmar el contrato, que pagar un cargo por millas que serán calculadas después que el arriendo se haya terminado. Determine la cantidad que le cargarán sobre las millas extras que usted ha acordado en el contrato.

Gap Coverage or Gap Insurance- Disparidad de Cobertura o Seguro de Disparidad

Esto es una clase especial de cobertura ofrecida a los consumidores que arriendan automóviles. La intención de esta cobertura es proteger a los consumidores, si el vehículo arrendado se pierde o es robado, por la diferencia o “disparidad” entre la actual obligación pendiente del arriendo y la cantidad de cobertura que provee la póliza de seguro del consumidor. La costumbre es que las pólizas de seguro pagan solamente el valor del mercado al tiempo de la pérdida del vehículo, mientras que frecuentemente el arriendo requiere que el arrendatario pague por todas las obligaciones del arriendo. La diferencia puede ser miles de dólares. Esta cobertura puede estar incluida en el acuerdo de arrendamiento. Chequee para ver si la cobertura está incluida para que no pague por ésta dos veces. La cobertura de disparidad no es requerida por la ley y técnicamente no es “seguro”.

Inception Fees- Pago Inicial

Esto se refiere a cualquiera y a todos los pagos que el consumidor debe dar al tiempo de la entrega del auto. Mire en la portada del contrato por esto bajo “Amount Due at Leasing Signing or Delivery” (Cantidad Pagada al Tiempo de Firmar el Contrato o a Tiempo de Entrega).

Lease Contract-Contrato de Arrendamiento

Un contrato de arrendamiento es el documento escrito en el cual están todos los términos de la transacción del arriendo, y es costumbre que se firme y se le de una copia al consumidor cuando él o ella venga a recoger el vehículo.

Lease Rate- Tasa de Interés del Arriendo-

Esto es lo equivalente de la tasa de interés en una compra.

Lease Term-Término de Arriendo

Este es el número de meses que el arrendatario arrendará un vehículo.

Lessee- Arrendatario

Esta es la persona que arrienda el vehículo.

Lessor- Arrendador

Es el dueño del vehículo que se va a arrendar

Maintenance Agreement- Acuerdo de Mantenimiento

Esto es un acuerdo de contrato entre el concesionario y el arrendatario para mantener servicios de rutina, como cambios y filtros del aceite, rotación de llantas y lubricación del chasis. Es por lo general un artículo que se vende después de la compra que requiere un pago adicional incorporado al precio total. Usted puede negociar el costo del acuerdo de mantenimiento con el agente de ventas.

Manufacturer's Suggested Retail Price o "MSRP" - Precio de Venta Sugerido por el Fabricante

Este es el precio listado del vehículo o el precio de etiqueta. En vehículos nuevos se encuentra en el "Monroney Label" que por lo general está puesto en la ventana del vehículo. Usted debe asegurarse que obtendrá una copia, si no puede obtener el original, cuando usted tome posesión del vehículo.

Money Factor- Factor Monetario

Es similar a la tasa de interés de un préstamo cuando va a comprar un vehículo. Leyes federales y estatales no requieren que arrendadores revelen este término tan importante del contrato, pero es un factor clave que afecta la cantidad de sus cuotas mensuales. De más alto que sea el factor monetario, de más altas serán las cuotas mensuales. La cantidad se puede negociar, así que trate de obtener del concesionario el interés más bajo. El factor monetario no se expresa en un porcentaje anual de interés, así que tiene que aprender a calcularlo. El "factor monetario" aparece normalmente como un decimal de tres o más dígitos, que multiplicados por el número 24 (no importa el tiempo del arriendo) le dará una idea cual será el porcentaje de interés. De más cerca que los tres dígitos decimales estén a .0000, de más bajas serán las cuotas mensuales. De mejor que sea su calificación crediticia, de más bajo esperará que sea su factor monetario.

Ejemplo: $24 \times .0045 = 10.8\%$ o $24 \times .0065 = 15.6\%$

Motor Vehicle Fees- Pagos a la Comisión de Vehículos Motorizados

Estos son los cargos que el concesionario paga al estado por el título de propiedad y por registrar el vehículo. Tenga en cuenta que se requiere de usted que pague los cargos de registración de cada año de adelantado por el número de años en su contrato,

máximo de cuatro años. Si su arriendo está programado a terminar a mitad de año como en un arriendo de 30 meses, se requerirá de usted que pague tres años de registración. Estos cargos se pueden pagar de adelantado o incorporados dentro del costo bruto capitalizado del arriendo. Además, hay un cargo de \$1.50 por cada yanta, incluyendo la de repuesto, lo que será un total de \$7.50. También, efectivo el día 15 de Julio del 2006, hay un sobre cargo de \$0.4% en vehículos nuevos cuyo precio es de \$45,000 o más. En el caso de un arriendo, será el costo bruto capitalizado del vehículo. Este cambio será añadido también si el promedio del galón por milla de E.P.A. (Environment Protection Agency -Agencia de Protección del Medio Ambiente) es menos de 19 millas por galón (Miles Per Galon o MPG por su sigla en inglés). Esta cifra se obtiene sumando las millas de ciudad y de la autopista, que están en la etiqueta de la ventanilla, y dividiendolas por dos. Esto se aplica a cualquier vehículo registrado que no sea comercial. Este dinero es colectado al principio por el concesionario y remitido a (New Jersey Division of Revenue) Nueva Jersey Division de Ingresos. La única excepción se hará si el promedio de millas por galón es mas de 40 o si está certificado como “vehículo de cero de emisión”

Open-End Lease- Arrendamiento Abierto

Este es el arriendo en el cual la obligación del arrendatario al final del término del arriendo está basada en la diferencia entre el valor residual del vehículo y su valor real (la cantidad por la cual el auto se puede vender). Esta clase de arrendamiento no se suele usar por arriendo para los consumidores. Es usado mayormente por negocios que arriendan una cantidad grande de vehículos al mismo tiempo

Price Quote- Precio Anunciado

El precio anunciado puede ser que sea uno bueno de verdad o puede aparecer competitivo porque no incluye todos los otros

costos. También el costo del vehículo es negociable así que si puede obtener del concesionario que rebaje el precio, esto bajaría sus cuotas mensuales. Después de negociar su mejor acuerdo, asegúrese que obtiene una descripción detallada de cualquier costo adicional como cargos del banco, impuestos, pagos por los documentos o pagos a la comisión de vehículos motorizados. Entonces puede ir de compras y comparar el costo total de cada acuerdo.

Purchase Option at the End of the Lease Term- Opción de Comprar al Final del Término del Arriendo

Este es el precio en el contrato por el cual puede comprar el vehículo al final del término del arriendo, y está normalmente basado en el valor residual. Si no tiene la opción de comprar el vehículo, el contrato lo tiene que decir.

Refundable Security Deposit- Depósito de Seguridad Reembolsable

Esta cantidad se usa para cubrir cualquier daño o cargos pendientes al final del arriendo. No hay requisito para que el arrendador pague impuestos en el dinero retenido.

Rent Charge- Cargo de Arriendo

Cuando un consumidor compra un vehículo, a esto se refiere como cargo de financiamiento. Cuando arrienda un vehículo se llama Rent Charge (Cargo de Arriendo) Esta es la cantidad cargada además de la depreciación y cualquier cantidad amortizada.

Residual Value-Valor Residual

Este es el valor del vehículo al final del arriendo. Es usado para calcular la cuota mensual. Este valor generalmente no es

negociable y está basado en un porcentaje del MSRP que es calculado por los libros guías de la industria, el cual puede variar entre las distintas compañías de arriendo. A veces las compañías de arriendo mantienen este número un poco alto porque de más alto el valor residual, de más bajas serán las cuotas mensuales y el acuerdo parecerá mejor y más asequible. Sin embargo, si usted tiene intención de comprar el vehículo al final del arriendo, de más alto el valor residual, por lo general, de más alto será el precio de compra.

Retail Order Form- Formulario de pedido de venta al por menor

Un formulario de pedido de venta al por menor también se puede llamar Retail Buyers Order (R.B.O.) o pedido de compradores de venta al por menor, y es un acuerdo hecho entre el vendedor y el comprador, o en este caso entre el arrendador y el arrendatario, que pone por escrito el precio de venta negociado o la cuota mensual de arriendo así como otros términos pertinentes al acuerdo. El contrato de arrendamiento tiene que estar de acuerdo con los términos del formulario del pedido de compradores al por menor y si durante el curso de las negociaciones los términos cambian, un formulario de pedido de venta al por menor de compradores con los cambios se tiene que completar antes de hacer el contrato final de arrendamiento. Le deben dar una copia cuando usted lo firme.

Sales Tax or Use Tax-Impuesto de Venta o Impuesto de Uso

Como dicho previamente, los impuestos de Nueva Jersey acerca de los arriendos han cambiado dramáticamente desde el día 1º de Octubre del año 2005. Haciendo estos cambios, Nueva Jersey se une a 40 otros estados, haciendo que las provisiones de la ley sean iguales en 41 de estos. Previamente, en Nueva Jersey, los impuestos en los arrendamientos fueron casi siempre calculados en la diferencia entre el costo bruto capitalizado (Gross

Capitalized Cost) y el valor residual. Por ejemplo:

si el costo bruto capitalizado es \$25,000

y el valor residual es -\$10,000

el impuesto está basado en la diferencia =\$15,000.

De esta manera, el 7% (tasa impositiva) ó $0.7 \times \$15,000 = \1.050 lo que es el impuesto total. Bajo la ley del día 1° de Octubre del 2005 el consumidor es responsable directamente por pagar el impuesto, al contrario de la ley previa en la cual la compañía de arrendamiento era responsable por hacerlo. No se requerirá de usted que físicamente haga el pago del impuesto. En general, el impuesto está basado en la cantidad total de dinero de las cuotas de arrendamiento y es recogido de adelantado y pagado por el concesionario, al principio del arriendo, de una manera semejante como se hace cuando el consumidor compra un vehículo. Así que en esta situación, el impuesto debe incluirse en su pago de contrato de arrendamiento lo cual es semejante a la manera que se hacía en los arriendos previos así como en las compras.

Usted, el consumidor, debe asegurarse que comprende la información del impuesto que está enlistada y revelada en el contrato de arrendamiento.

Las provisiones más importantes de la nueva ley de impuesto, que se hizo efectiva el 1° de Octubre del año 2005, son las siguientes:

- 1) La cantidad dada por el ccesionario por la entrega de un vehículo (trade-in) como parte del pago no tiene impuestos. Anteriormente esa cantidad, la cual reduce la cantidad pagada, tenía impuestos. Esto es igual a la manera que se hace cuando se vende un carro.
- 2) Los depósitos de garantía que se pueden devolver no tienen impuestos.
- 3) Cargos de arrendamiento (cargos de finanzas) tienen impuestos. Anteriormente no tenían impuestos.
- 4) Un bono del fabricante o cupón de reembolso tiene impuestos.

- 5) Un depósito en efectivo también tiene impuestos
- 6) Artículos que se puedan añadir tienen impuestos: instalaciones o accesorios añadidos por el concesionario, cobertura adicional, acuerdos de servicios, contratos de mantenimiento, programas de grabado (etching programs), etc.
- 7) Cargos de compañía de arriendo/administración de banco/transacción, hay que pagar impuestos.
- 8) No hay que pagar impuestos en seguro de vida, accidente y salud, y de desempleo.
- 9) No hay que pagar impuestos en los cargos de la Comisión de Vehículos Motorizados hechos al Estado. Sin embargo cargos de documentos hechos al concesionario, tienen impuestos.
- 10) La gente que arrienda un vehículo en Nueva Jersey de un concesionario y que viven fuera del Estado o que tiene residencia en dos estados, y que va a registrar y usar el vehículo en otro estado, no tiene que pagar impuestos en Nueva Jersey. Naturalmente tiene que pagar los impuestos en el estado donde registra el vehículo.
- 11) Los consumidores que han arrendado un vehículo en Nueva Jersey y han pagado los impuestos en Nueva Jersey, y que luego durante el término del arriendo se mudan a otro estado, pueden pedir por un reembolso prorrateado basado en los pagos que quedan en el arriendo.

Como ve esto es complicado porque algunos componentes del arriendo tienen impuestos y otros no. Teniendo esto en cuenta, la cantidad de impuestos, la cual se añade y es incluida en la cuota mensual es sujeta a arrendamiento/cargos de financia, los cuales están sujetos a impuestos. Puede ser que sea ventajoso para usted obtener documentos de la compañía de arrendamiento acerca de como los impuestos fueron calculados.

Service Contract- Contrato de Servicio

También conocido como “garantía extendida,” esto es un contrato vendido por el concesionario además de la garantía del fabricante. Como la garantía del fabricante, servicios de

contratos cubren los componentes más importantes del vehículo como el motor y la transmisión. Sin embargo duran más tiempo que la garantía que ofrece el fabricante en tiempo y millas. Usted debe asegurarse que le van a dar una cuenta detallada de lo que está cubierto y preguntar si la cobertura está limitada o no. Usted puede ser que sea responsable por el mantenimiento normal del auto. También la mayoría de los carros tienen una garantía de tres años, así que si escoge un arriendo por tres años, puede ser que no necesite un contrato de servicio. Acuérdesse que contratos de servicio no son obligatorios, pero pueden ser beneficiosos si desea comprar el auto al final del arriendo.

Total of Base Monthly Payments- Costo Total de la Cuota Básica Mensual

Esta es la diferencia entre el Coste Capitalizado Ajustado y el Valor Residual además del Cargo de Arriendo, el cual es luego dividido por el término del arriendo para obtener la Cuota Básica Mensual, la cual cuando multiplicada por los meses por los cuales el auto es arrendado, le dará el total.

Wear and Tear- Uso y Desgaste

Esto es el daño incidental causado a un carro durante el arriendo. Si éste se cree que es “excesivo”, esto le costará dinero al final del arriendo. No hay una fórmula que determine lo que es “excesivo.” Compañías individuales de arrendamiento determinan lo que van a cargar. La C.P.L.A. requiere que una descripción de los estándares usados por el arrendador para determinar el excesivo uso y daño, se deletree en el contrato. Muchas compañías de arrendamiento están inspeccionando el vehículo antes de que el arriendo se termine. Si hay daño, los consumidores encontraran que vale menos repararlo ellos mismos que pagar el cargo que la compañía de arriendo está pidiendo. Las leyes de Nueva Jersey dicen que el arrendatario puede obtener, a su costo, una evaluación profesional detallando

la cantidad requerida para reparar o reemplazar las piezas o la cantidad por la cual el uso y desgaste reduce el valor del vehículo. Esta evaluación profesional será hecha por un tercero independiente con el cual los dos el arrendador y el arrendatario están de acuerdo, y la evaluación será obligante para los dos.

No es nada mágico como el pago de su arriendo es calculado si usted sabe como la transacción se hizo.

Vamos a revisar lo básico para comprar un carro

Cuando compra un vehículo nuevo, una de las primeras cosas que usted probablemente hace cuando entra en un concesionario es mirar el precio de venta del carro que intenta comprar. El auto tiene una etiqueta llamada Monroney Label (comúnmente conocida como la etiqueta de ventanilla), la cual enlista el MSRP. Muy poca gente ofrece pagar por el precio de la ventanilla. Los consumidores por lo general miran al precio de la ventanilla como punto de empezar las negociaciones. El último costo es determinado por su contra oferta basada en este precio, cuanto va a pedir por su cambio de auto, y cuanto va a proveer como entrada. Una vez que el regateo se ha terminado, muchos consumidores empiezan a pensar como van a financiar el carro y como obtener la mejor tasa de interés, sabiendo que de más alta la tasa de interés, de más que tendrán que pagar cada mes, y al final en todo el contrato. Un consumidor inteligente no solamente compara los mejores precios, pero también compara la mejor tasa de interés expresada en el porcentaje anual por su sigla en inglés A.P.R.(Annual Percentage Rate). El concesionario puede ser que tenga una buena tasa de interés, pero su cooperativa o su banco local pueden ofrecerle una tasa de interés mejor. La decisión es de usted.

Ahora miremos al arriendo

Un plan distinto se usa cuando la gente arrienda. Los anuncios de arrendamiento enfatizan cuotas mensuales bajas. La cuota mensual es importante -esa es la cantidad que pagará cada mes- pero si presta atención a cómo se ha llegado a esa cantidad, usted pierde la mejor oportunidad de negociar un contrato mejor y una cuota más baja. Se puede empezar con el MSRP. Esta cantidad le da una idea de lo que el auto le va a costar si lo fuera a comprar. No es muy diferente del Costo Capitalizado Bruto del vehículo- la cifra al principio que determinará el costo de su arriendo y las cuotas mensuales. Bajo la ley del estado, el arrendador tiene que poner el MSRP en el contrato si el Costo Capitalizado Bruto es más que el MSRP. Una vez que sepa el Costo Capitalizado Bruto, usted podrá hacer evaluaciones importantes. Si usted está cambiando su carro viejo como parte del acuerdo, la cantidad de dinero de crédito por su carro se debe restar de su Costo Capitalizado Bruto. Si usted da una cantidad de dinero en efectivo como entrada para el arriendo, esa cantidad también se tiene que restar del Costo Capitalizado Bruto. Una vez que usted ha restado estos pagos y ha añadido los costos cargados por el arrendador, usted obtendrá el Costo Capitalizado de Ajuste. Ahora usted está preparado para hacer más restos. Los bancos de préstamo y las instituciones de finanzas todos mantienen un estimado de cuanto su carro va a valer cuando el arriendo se ha terminado. Esto se conoce como el valor residual del vehículo. En teoría, el valor residual del vehículo se determina por un porcentaje del precio original que está en la ventanilla del carro o MSRP. Estos porcentajes son los mismos que están listados en las guías de arrendamiento proveídas por las compañías de arrendamiento para el uso interno de los concesionarios de automóviles cuando hacen negocios con ellas. Cuando el arrendamiento se termine, usted no va a usar el auto más, así que no tiene que pagar por esa porción de costo del carro. Usted debe restar el valor residual del carro del Costo Capitalizado de Ajuste. Esto deja una cantidad global que usted pagará durante el arriendo. Esto quiere decir que usted pagará cargos financieros en el valor del auto

por el tiempo que lo tenga. Acuérdesse que también está pagando cargos financieros en el valor residual. Estos cargos son conocidos como “cargos de arriendo”

Aprenda a calcular la tasa de interés lo cual también es conocido cómo “factor monetario”

¿Qué tasa de interés? Usted está pagando interés incluso cuando los arrendadores no siempre se lo digan, y mucho menos la tasa de este interés. Esto también puede llamarse “factor de arriendo” o “cargo de arriendo” La ley de Nueva Jersey no requiere que un arrendador le mencione este cargo, pero usted debe insistir que el arrendador le informe acerca de esta tasa de interés.

Si usted insiste que el arrendador le diga cual es la tasa de interés, el arrendador le citará una tasa en la forma de un factor monetario que será la tasa de interés. Sin embargo no es difícil trasladar el factor monetario en la tasa de interés financiera, una vez que aprenda como se obtiene. Esto se puede obtener multiplicando el factor monetario por 24. Esto está explicado en gran detalle en el glosario bajo “factor monetario” Este proceso convertirá el factor monetario a un porcentaje que está más cerca al A.P.R. (Annual Percentage Rate) tasa porcentual anual, que es el cual usted está más acostumbrado a ver. Compare eso al A.P.R. en una compra y tendrá información crucial de la tasa de interés. Usted también tiene que saber si ésta es la mejor tasa de interés que el arrendador le dará. Su arrendador generalmente tiene una serie de instituciones de finanzas de las cuales él o ella puede obtener el financiamiento. Si a usted no le gusta el interés que le han indicado, dígales que le busquen un interés mejor. Acuérdesse que su meta es obtener la cuota más baja que pueda.

¿Qué clase de seguro necesita?

Incluso después de haber hecho todo esto, hay otras cosas que considerar. No solamente tendrá que comprar el seguro que el Estado de Nueva Jersey y la compañía de arrendamiento requieren,

como de colisión y de todo riesgo, sino también será ventajoso que compre una cobertura que a veces se llama cobertura de disparidad (“Gap Insurance”). Recuerde, cobertura de disparidad no es técnicamente seguro pero un tipo de cobertura que lo protege de deber la diferencia entre un acuerdo de seguro y el pago total a la compañía de arrendamiento. Usualmente hay una diferencia entre el valor del carro en cualquier instante, y la cantidad actual debida a la compañía de arrendamiento. En la mayoría de los casos, el valor del carro es menos que la cantidad actual debida en el arriendo. Muchas compañías de arrendamiento le proveerán con cobertura de disparidad. Pregúntele a su concesionario si la cobertura de disparidad está incluida en su contrato. Si está incluida, no deben cargarle ningún costo de seguro adicional.

Compra al final del arriendo

La mayoría de los arriendos le dan al consumidor una oportunidad de comprar el carro al final del arriendo. Esto es conocido como el precio de opción de compra. Si usted no tiene la opción de comprar el carro al final del arrendamiento, eso tiene que estar puesto claramente en su contrato. El precio de compra está determinado por la guía-base de la compañía de arriendo la cual establece el valor del vehículo al final del arriendo. Por lo general el precio de la opción de compra es el valor residual, aunque puede ser más alto. El consumidor puede negociar el precio de opción de compra, y el tiempo de hacerlo es al final del arriendo. La cantidad exacta de dinero o el método de determinar el precio de compra se debe poner en detalle en el contrato.

Requisitos de publicidad para los arrendadores

La C.P.L.A. también requiere que un arrendador que anuncia por impreso o televisión incluya las siguientes declaraciones en una pica de 10 en negrita:

- ▶ que la transacción es un arriendo;
- ▶ que una cantidad de pago es requerida al principio del arriendo, o que no se requiere una;

- ▶ el número, la cantidad, las fechas de pago o lista de periodos de pago y la cantidad total de los pagos;
- ▶ el nombre y la dirección del concesionario;
- ▶ un número de teléfono gratis para más información.

Si los anuncios son transmitidos por radio o televisión, esta información se debe presentar cuando el anuncio se está transmitiendo. Todo el texto que se está transmitiendo tiene que estar expuesto por lo menos cinco segundos consecutivos. A cualquiera que llame al número gratis le deben dar la siguiente información:

- ▶ el nombre del negocio y dirección del anunciante;
- ▶ identificación de la transacción como un arrendamiento;
- ▶ si el precio anunciado se refiere solamente a un arrendamiento comercial;
- ▶ si la transacción es un arrendamiento abierto (open-lease) o cerrado (closed-lease);
- ▶ el número, la cantidad, las fechas de pago o lista de periodos de pago y la cantidad total de los pagos;
- ▶ todos los otros pagos listados, como depósitos de garantía o reducción del costo capitalizado requerido al comienzo del arriendo;
- ▶ el costo del arriendo;
- ▶ el MSRP;
- ▶ una declaración diciendo que el precio incluye todos los costos que el consumidor debe pagar excepto por la licencia, registración e impuestos;
- ▶ si usted tiene la opción de comprar el vehículo anunciado, a que precio y durante que periodo de tiempo;
- ▶ como el anunciante determina cualquier responsabilidad del cliente al final del arriendo
- ▶ una declaración diciendo que el cliente será responsable por la diferencia entre el valor estimado del auto y el valor

actual cuando el arriendo se termine; y

- ▶ una declaración que claramente explique que se considera estándar en el auto; si la transmisión es automática o no; si los frenos y el volante son automáticos o manuales, y si el vehículo tiene aire acondicionado.

Que se puede esperar al final del arriendo

En la mayoría de los casos, la compañía de arrendamiento se pondrá en contacto con usted para darle instrucciones de como devolver el vehículo. Puede ser que quieran inspeccionar el vehículo antes de que lo devuelva. Por lo general quieren que retorne el vehículo al concesionario original, pero también se pueden hacer otros arreglos si el concesionario trabaja con su compañía de arrendamiento. Para protegerse, usted siempre debe de coordinar con la compañía de arrendamiento a un sitio y fecha de acuerdo mutuo para devolver el vehículo al final del arriendo. Si usted se queda con el vehículo más de lo acordado, puede ser que tenga que pagar cargos adicionales. Acuérdesse, si su vehículo tiene uso y deterioro excesivo, de la manera que su contrato lo define, será más económico para usted reparar el auto antes de devolverlo, porque el estimado de la compañía de arriendo es por lo general más caro. Lea su contrato cuidadosamente para comprender todos los detalles. Es mejor leerlo antes de firmar el arrendamiento. Cuando devuelva su vehículo usted tiene la responsabilidad de firmar una declaración diciendo cuantas millas del arrendamiento están marcadas en el odómetro. Usted debe pedir un reporte fechado de la condición del vehículo con su firma y la del representante que está aceptando el carro, con las millas que éste tiene, y una revisión detallada de la condición del auto al tiempo que usted lo devuelve. Si usted no obtiene este recibo le puede costar dinero luego. Si la compañía de arrendamiento va a dar un estimado por daños, la compañía es requerida por la C.P.L.A. hacerlo dentro de diez días de negocios después que haya devuelto el vehículo. Usted entonces tiene siete días de negocio para demandar que una parte tercera inspeccione el carro, y el resultado será obligatorio para las dos partes. Además,

le tienen que devolver su depósito de seguro dentro de los 15 días de negocios si no hay cargos en contra de éste.

Si usted decide que quiere comprar su vehículo al final del arriendo, usted debe leer el contrato cuidadosamente y seguir las instrucciones específicas. En muchos casos, la compañía de arrendamiento puede obtener el financiamiento para usted.

Recuerde, teniendo sus obligaciones claramente indicadas en su contrato, ninguna cosa lo va a coger desprevenido. Toda esta información le ayudará para que nadie se aproveche de usted. Si usted se toma el tiempo de leer su contrato por delante y detrás, antes de firmarlo, usted comprenderá las responsabilidades y obligaciones de los dos el arrendador y el arrendatario.

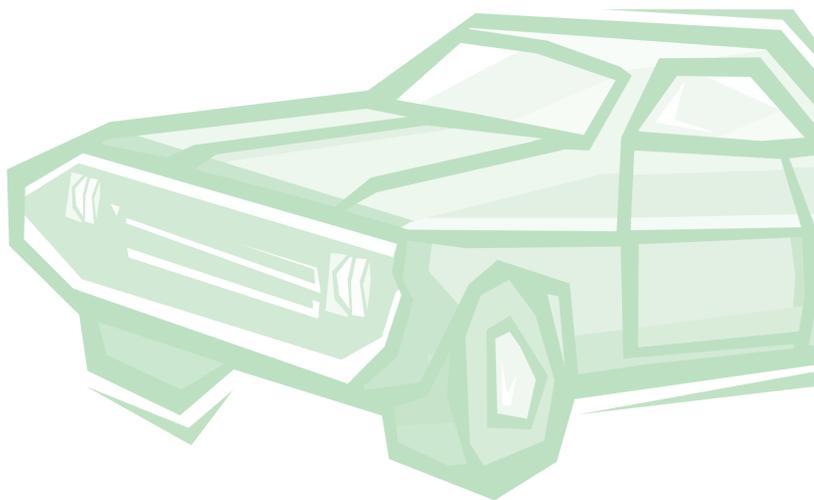
Conclusión

La División de Asuntos del Consumidor no puede recomendar acerca de los beneficios de comprar en contra de arrendar. Si usted está pensando seriamente en arrendar, edúquese acerca del acuerdo de la renta para asegurarse que el acuerdo que está considerando es verdaderamente el acuerdo que es el mejor para usted.

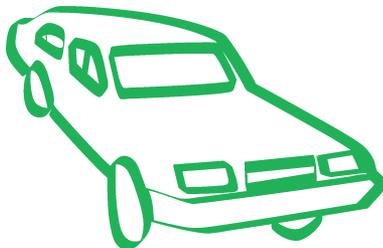


No deje que lo engañen

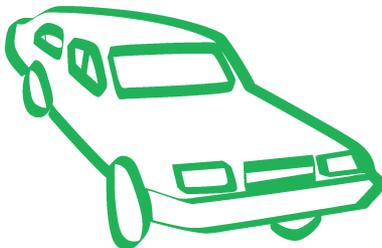
Guía para arrendar un auto



NOTAS



NOTAS





Office of the Attorney General
Division of Consumer Affairs
P.O. Box 45027
Newark, NJ 07101
973-504-6534 Phone
973-648-3306 Fax



No deje que lo engañen

Guía para arrendar un auto

Office of the Attorney General
www.NJConsumerAffairs.gov



New Jersey Division of
**Consumer
Affairs**

December 2007